

*Здравствуй, дорогой читатель -  
а также\* вероятно\* коллега!  
Я благодарен тебе за проявленный  
интерес к данной книге.*

**М**еня зовут Олег Карнаух. Мне двадцать восемь лет. Я основатель образовательного проекта для предпринимателей: «Smart Business».

Цель моего проекта - помогать начинающим и уже состоявшимся предпринимателям улучшать показатели их бизнеса, докручивать проекты, осваивать уникальные технологии, внедрять взрывные инструменты, о которых мало кто знает. Я называю этот процесс «Ускорением».

За прошлый год оборот моего бизнеса превысил один миллион долларов, а последние три месяца я провел на островах, где продолжал успешно управлять своей компанией, удаленно работая по три-пять часов в день.

Конечно, все это - не так уж и много для крупного бизнеса. Но это уровень, на который удалось выйти простому парню из маленького поселка, который приехал в новый город несколько лет назад, имея всего пятьсот долларов в кармане.

Оглядываясь назад) я понимаю) что прошел определенный путь) который помог мне стать тем) кем я являюсь) и добиться тех результатов) к которым я пришел. Этот путь далеко не всегда был простым. Я помню каждый провал) который отбрасывал все мои результаты назад) и то чувство) когда хочется все бросить. Но) вместо того чтобы сдаться) я каждый день просыпался и настраивался на то) чтобы продолжать игру. И каждая ошибка) каждый промах укрепляли меня) делали сильнее и опытнее.

В этой книге я описал десять основных провалов) которые сделали меня сильнее. С неудачами не сталкивается только тот) кто ничего не делает. Вероятнее всего) вы) мой читатель) уже «набили шишек») но это не значит) что пора сдаваться. Теперь я могу с уверенностью так рассуждать и даже писать об этом книгу.

---

Не думайте, что моя книга станет для вас самоучителем по бизнесу или трактатом о том, как сделать миллион «по-быстрому». Я просто хочу поделиться с вами историей, которая знакомит нас ближе. Очень надеюсь, что она окажется для вас не только интересной, но и полезной!

---

Если в вашей жизни сейчас все не так уж хорошо и радужно и вы давно ищете что-то вроде <<знака свыше>>, который подскажет, как поступить или куда двигаться дальше, - считайте, что моя книга и есть этот «знак **свыше**>>.

Уже в раннем детстве я понял, что на пути к цели точно будут падения и можно разодрать колени в кровь, но **сдаваться не стоит никогда**. Сдаться - значит прекратить игру. Если вы начали игру, то, скорее всего, по собственному желанию, так зачем ее прекращать?!

За всю жизнь мне приходилось падать много раз, но этот главный принцип - «не сдавайся!» - помогал вставать каждое утро и продолжать путь.

Повторюсь, я ни в коем случае не претендую на звание писателя или бизнес-эксперта. В этой книге я скорее делюсь мыслями и идеями, которые когда-то помогли мне.

Это история предпринимателя, которую я написал, с намерением быть вам полезным.

Олег Карнаух

**ВАЖНЫЕ УРОКИ,  
КОТОРЫЕ ПРЕПОДНОСИТ  
САМА ЖИЗНЬ**

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

## Урок первый. ОПЫТ ФОРМИРУЕТ ЛИЧНОСТЬ!

**Я**обычный парень. Родился и вырос в небольшом поселке. Детство у меня было как у большинства детей 90-х. Ходил в школу играл в футбол катался на велосипеде. Единственное, что могло отличать меня от других детей это то что с ранних лет мне нравилось зарабатывать деньги.

Помню мне было около двенадцати лет) и по традиции мы всей семьей отправились летом к баб<sub>у</sub>ш ке в деревню.

Мне безумно нравилось проводить лето в деревне. Там не было асфальта и пыли. Вместо этого - много замечательной природы и животных. Шикарные поля и леса навсегда остались в моей памяти. Собаки куры козы...

В общем классика сельской жизни. Однажды1 когда я был у баб<sub>у</sub>ш ки посреди недели к нам в гости приехала тетя Маруся из соседнего села. Это моя родная тетя. Хорошая женщина очень строгая. Я ее всегда слегка побаивался. Наверное эта особенность личности связана с ее родом деятельности. Она зарабатывала на жизнь спекуляцией. Именно так это тогда называлось. Бизнесом это стало называться чуть позже. По крайней мере в баб<sub>у</sub>ш киной деревне.

Итак, погостив у нас пару дней, тетя сказала, что собирается в очередную поездку и ей нужна помощь. Тогда она предложила моим родителям взять меня с собой. Они возражать не стали и предоставили мне право выбора. Тут я оказался в затруднительной ситуации. С одной стороны, мне придется провести несколько дней в компании с не очень лояльной тетей, а с другой - это возможность заработать деньги и купить себе *тот* самый спортивный костюм, о котором я так мечтал.

Конечно, я согласился. Желание носить крутой спортивный костюм взяло верх. И мы отправились в дорогу.

Мы ехали на трех автобусах и двух электричках, прежде чем добрались до первого места назначения. Это был рынок. Точнее сказать, базар. Место, где под открытым небом много продавцов выставляют свой товар, а люди приезжают и покупают. Что-то похожее на ярмарку.

Мы ходили по рынку и покупали различные товары из дерева: ложки, массажеры, скалки. Покупали по десять-двадцать единиц.

Я видел, как тетя опускала цену у поставщиков в несколько раз, используя различные доводы и аргументы. Это было очень ценно, хотя тогда я этого не понимал. Все, что я тогда понял: нужно торговаться для того, чтобы купить дешевле. Я назову это первым мастер-классом по переговорам с поставщиками, который мне довелось лицезреть вживую. Вряд ли какая-то книга по переговорам может с этим сравниться.

Накупив несколько больших сумок этих товаров, мы отправились в дорогу, ведь нам предстояло их продать. В те времена торговля в электричках была нормальным делом, - многие ходили и что-то продавали. Хотя, может, это и сейчас так... не знаю, давно не ездил на электричках. А тогда мы были одними из многих продавцов.

Сейчас я понимаю, что это был хороший способ для охвата большого трафика, ведь маршрут составлялся таким образом, что за поездку мы делали пять-шесть пересадок, тем самым наш «оффер» получали пассажиры шести-семи электричек. А это внушительное число. К тому же товар подбирался таким образом, что это было точное попадание в целевую аудиторию. Но, конечно, такими категориями я тогда не мыслил и слов таких не знал. Для меня это было всего лишь небольшое приключение.

Спустя минут десять после отправления от станции тетя взяла пластмассовое ведерко и сложила туда по несколько экземпляров каждого товара из имеющегося у нас ассортимента. Это была наша «витрина».

Как видите, ю ючевые элементы любого бизнеса идентичны: охват, трафик, витрина, оффер. Конечно, забавно применять эти слова в отношении той ситуации, но по сути это так.

Тетя Маруся, пройдя всего пару вагонов, вернулась ко мне. «Ложки кончились», - сказала она. Это были деревянные ложки примерно сорок сантиметров длиной. Обычно их использовали для приготовления варенья. И это был сезон. Поэтому ложки разлетались как горячие пирожки. Хотя и была в нашем электропоезде женщина, которая продавала пирожки, я думаю, что продажи у нее шли не так круто, как у нас. По крайней мере, в денежном эквиваленте мы имели намного больше. У нас средний чек был значительно выше и маржа двести-триста процентов.

Загрузившись ложками, моя тетушка снова пошла по вагонам, проговаривая вслух «продающий скрипт»:

- *Ложки из бука! Простужат много лет!*
- *Массажер из пяти пород дерева. Оздоровят ваш организм.*

Конечно, дословно мне не вспомнить, но это было что-то похожее. Тетя хорошо понимала продажи, поэтому они у нее получались.

Проход всей электрички занимал около получаса. После чего нужно было подождать несколько остановок, чтобы сели новые тоди, то есть чтобы обновился трафик, и идти снова. Прочесывая электричку три-четыре раза, мы пересаживались в другую. Процесс повторялся.

И тут, спустя пару проходов во второй электричке, тетя протягивает мне нашу «витрину» и говорит: *«Иди, я посижу, отдохну»*. Я выпучил на нее глаза. Мне казалось, что мои полномочия ограничатся тем, что я буд у сидеть и охранять товар, но не тут-то было. Перечить тете я не мог.

Мне пришлось взять в руки ведро с товаром и почувствовать, как краснеет мое лицо. Во! Па невероятного стыда нахлынула на меня. Мои сверстники сейчас играют в машинки и гоняют на велосипедах, а я «торгаш» в электричке.

Это был невероятный внутренний дискомфорт, который я запомнил навсегда.

Опустив голову, молча я пошел вдоль вагона, надеясь, что никто не подумает, что я что-то продаю. Все решат, что я просто несу ведро с деревянными изделиями. Так и было. Первые два вагона я прошел «без зацепки», но вот в третьем меня настигло «препятствие». Пожилой мужчина остановил меня. Думаю, он понял всю суть происходящего и пожалел меня. Он что-то купил, подбодрил добрым словом, сказал, что я молодец, что зарабатываю деньги в столь юном возрасте. Он дал мне напутствие, чтобы я был немного веселее и говорил вслух, что я продаю. Для меня это было невероятно. Я почувствовал, как бу к вально «ожил».